

Factoring, das brauchen wir nicht!

So oder so ähnlich lauten häufig die Aussagen, wenn das Gespräch auf das Thema Factoring kommt. In sehr vielen Fällen ist das Wissen um diese alternative Finanzierung leider recht bruchstückhaft. Gerade erst kürzlich kam bei einem Gespräch heraus, dass Factoring mit Inkasso verwechselt wurde. Dabei handelt es sich um grundverschiedene Geschäftsbereiche. Die meisten Factoringinstitute machen das Inkasso nicht selbst sondern beauftragen damit einen Spezialisten.

Beim Inkasso handelt es sich um eine Dienstleistung: Der Einziehung von fälligen Forderungen. Der Forderungsinhaber beauftragt ein Inkassounternehmen mit dem Einzug von fälligen bzw. der Überwachung von momentan uneinbringlichen Forderungen. Selbstverständlich gibt es auch die Möglichkeit der Inkassoession (Forderungsabtretung zum Zwecke der Einziehung) oder die Vollabtretung (Forderungskauf ohne Zweckbindung). Diese beiden Varianten werden aktuell eher selten von den Inkassounternehmen angeboten/akzeptiert.

Factoring ist eine Finanzdienstleistung. Das Factoringinstitut kauft fortlaufend alle Forderungen aus geleisteten Waren- und Dienstleistungen. Für den Unternehmer heißt das: Spätestens drei(!) Bankarbeitstage nach Übermittlung der Rechnungsdaten geht der erste Teil des Kaufpreises (80 % - 90 % vom Bruttorechnungsbetrag) auf seinem Firmenkonto ein. Den zweiten, wesentlich geringeren Teil erhält der Unternehmer, wenn sein Kunde die Rechnung beglichen hat. Zusätzlich zum schnellen Zufluss von Liquidität erhält der Unternehmer vom Factoringinstitut einen Ausfallschutz. Hierbei wird der Unternehmer tagesaktuell über die Kreditwürdigkeit seiner Kunden informiert. In Höhe der zugesicherten Kreditwürdigkeit ist der Unternehmer zu einhundert Prozent vor einem Zahlungsausfall seines Kunden geschützt. Doch das ist noch nicht alles, denn der Factor nimmt dem Unternehmer auch das leidige Mahnwesen ab.

Und jetzt kommt es noch besser: Die Vorteile aus einem Factoringvertrag liegen für ein Unternehmen nicht nur in der Verbesserung der Liquidität, dem Ausfallschutz und der Auslagerung des Mahnwesens. Werden die liquiden Mittel laufend zur Begleichung der Verbindlichkeiten gegenüber Lieferanten eingesetzt, so ergeben sich weitere Vorteile in Bezug auf das Rating bei den Banken. Große Unternehmen (ab einem Jahresumsatz von ca. 5 Mio. €) nutzen das Factoring hauptsächlich wegen der Verbesserung der Eigenkapitalquote und der Bilanzverkürzung. Und das alles ohne die banküblichen Sicherheiten!

Die Voraussetzungen sind vergleichsweise gering. Das Unternehmen (Factoringkunde) muss rentabel arbeitet und dessen Forderungen factorabel sein. Und selbst die Kosten für die Liquidität, den Ausfallschutz, das Mahnwesen und die anderen Vorteile sind recht übersichtlich. Sie liegen im Skontobereich oder knapp darunter.

Es gibt diverse Factoringvarianten und Spezialitäten. Doch aufgepasst, ein Unternehmer schließt nicht täglich derartige Verträge ab. Der Markt ist mit knapp 200 Anbietern zwar recht übersichtlich, doch steckt der Teufel oft im Detail. Sie können viel Zeit und Geld sparen, wenn Sie sich direkt das Wissen und die Kenntnisse eines Fachberaters wie der Hanse Factor ins Boot zu holen.

Es ist wirklich schade, dass dieses wunderbare Finanzierungsinstrument immer noch so wenig bekannt ist.

Jutta Körber (GF) / Hanse Factor / www.hansefactor.de